

MARLA

Werkstatt unter paar payinin distik dincir ne
denlye parolama litaritinde pet ye verilmez.
Marla? Uchellern - satcalen untern fanitan
raktoperanda cynllimasin sçayay isin / resm ve
sembellerdir.
Worta adı → markan sçz la sçyaren ksm
Marla sembeli → " gde " gddan "
sçn yillarda isetmete markaya - markasınaya
yogunlaşmıslardır.
Isetmeten markaların d plana cıkarmak -
nin neden untern fortillastirmak istemeleridir.
Bu fortillastirma ihtiyacı piyasada az - fa-
tep abgestelligen abnustur.
Settan dırmama gde - retabet vs - mç-
kalasma yogunluę fortillastabilur.

S.E.F. Lichtman Pk. Nolan
Tel. Dignl. Cite Iqoni
Yeni Aqun Sok. No: 3/B-C
Tel: 319 50 15 - CEEBCI



12-1579

II - Demand

III
FIVE

1871-1872 1873-1874

Nedenler!

- + Firmaların imajı (satın alınan firmaların)
- + Etilen pazarlık yetenekleri (muhafazat)
- + Etker bir firma olması
- + Diğer araçlarla dengeleme, kültürel, gelir vs.
- + Güçlü politikalar olması
- + Yerel ilişkilerin bakımı (satıp alma vs.)

Güçlü bir şirket için bir strateji oluşturmak

geliştirme / güncelleme / güncelleme

Tüketici ile ilgili stratejiyi belirlemek

şirketin içindeki stratejiyi belirlemek

Pazarın stratejisi

Pazarın içindeki stratejiyi belirlemek

mevcut pazarın stratejisi

mevcut pazarın stratejisi

(Yerel firmalar bir tip stratejiyi benimser)

örneğin, kristal kupa

Avantaj

Bu tür maliyetli olmalıdır.

örneğin, kupa, pınar, beyaz gibi ürünler

Kurumsal Strateji

Trickler olarak da değerlendirilebilir.

örneğin, kurumsal - kültürün de etkisiyle

DEIN → Michael - veice

MARKA ÜSTÜEL → Marka isminin ilave etkidig'i deyer.

Marka deyeri! İle hokmetin sadece ilave etme

bi karametion daha fazla gelir eke edev.

Marka deyeri en buyuk firma Coca Cola

Marka deyeri → ilgilendir.

~~Finansal Marka~~ Pazarlama

Finansal → Ne kadarlik bir et deyer katdig'i ile ilgilendir.

Pazarlama → Tüketicilerin beklentiyicidir / tüketiciler onketeret ile be-

linlendir.

Marka Değerinin Yüksek Olmasının Avantajları

+ satış fiyatı yüksek tutulabilir

+ Yeni sunulan ürünlerin daha cabuk kabul edilişlerini sağ-

lar.

+ En azından belli bir grup tarafından alınıyor dur

+ Marka sadakati yaratır

Marka değerin yüksekli etken tutabilmek için tutun-

durma faaliyetleri de yüksekli olmalıdır. Bir faaliyetin et-

kişiliğini ne kadar da pazarlama açısından değerlendir.

+ Marka deyeri sayısında netken hatırlanabilirliği sağlar

MARKA EKSTİTEYATİ → Aynı markayı farklı ürün altında

lah kullanmak.

Yatay Marka Genleştirme: Farklı ürün sinifleri için me

kayı kullanma.

" 0 İki ~~marka~~ genleştirilmiştir!

Diken " 0 İki markanın motor silindri için kullanılır!

Eğer marka deyeri yüksekse marka genleştir-

mena basari şanti yukseltir.

Aralık için kompozisyon ya da eleme için tutulabilir.

gösterebilir demektir.

Merkezi benzerlik

+ Tutarlılık

+ Notlar da aynı bir sistem aracılığıyla tutulabilir.

ma aracıdır.

+ Doğru kanallarda gürültü olmaksızın yapılır. Aracın-

ciğer sistemini gürültüden korur ve bu sayede nefes al-

abilir.

+ Fiyat istikrarında önemli etkenler vardır. Aracın fiyat-

politikası satım ve alım fiyatlarıdır. Bu şekilde alım ve sat-

ım yatacağı saptanır.

+ Pazarın girdi ve çıktıları.

+ Tutarlılık ya da tutarlılık. Satıcı, alıcı ve aracılar

güvence yapılır.

AMBALAJ

Bu şekilde de yapılabilir.

Tamir Fiyatları

+ Maliyet

+ Tasarım ve yapıldığı yer

+ Ürünle ilgili yapılmış olan işler

+ Tutarlılık ya da tutarlılık

+ Malın miktarı ve miktar

Ambalajda olmasın, etkiler

o Ürünle ilgili bilgilerin verilmesi

o Ürünle ilgili bilgilerin verilmesi

o Muhafazaya elverişli olması

F⁰YAT

Məl və hənəvər kəh dəvən - fəvəv edən pəvəv

şəvəv edən

şəvəv edən fəvəv kəhəvəv fəvəvəv

şəvəv fəvəv - şəvəv fəvəv

şəvəv kəhəvəv kəhəvəv şəvəv kəhəvəv

kəhəvəv kəhəvəv fəvəv

şəvəv fəvəv şəvəv

şəvəv fəvəv şəvəv

şəvəv fəvəv şəvəv fəvəv şəvəv fəvəv

şəvəv fəvəv şəvəv fəvəv şəvəv fəvəv

şəvəv fəvəv şəvəv fəvəv

şəvəv fəvəv şəvəv fəvəv

şəvəv fəvəv şəvəv fəvəv

şəvəv fəvəv şəvəv fəvəv

şəvəv fəvəv şəvəv fəvəv

HYATLANDIEMHYI BELELEVEN

FTMENVLE

A-12 Etmaler

İzetmeim kontrolinde ola.

B-12 Etmaler

İzetmeim kontrolis olmağ etmeler.

A-12 ETMENVLE

+ İzetmeim neler avadagı ?

(Hyat bndima yarker)

- İzetmeim vorolma w/codeset.

For gıcılı br İzetme degisere, urınyndama lall

test İy degise, --- paroda İylerim cıtlımaı ram

İyot dıstı olmaı.

- Finansal avadlar.

• Kar makstımasıyau

• Satılablecek en ylık İyattan sator.

• Karf dınyıyını İyondımaak sekıde İyot

belıneır.

Boal İzetmeim naldın dıma uıun vadede gerı

dımeıne İatnabılın.

— 57 —

— ~~57~~ —



BİLGİ FOTOKOPİ MERKEZİ

S.B.F. İhtıyım Fak. Notlan
Tuz. Dıygl. Cılt İylerı
Yeni Acıım Sok. No: 3/B-C
Tel: 319 50 15 - CEBECİ

13. Hıyfa

II. Dıneı

Parozıma yon.

III. İSİTME

8

Calisma sarmayesi guksel raketler, daa uun wadede
gen domesim raketlerin.

- Parolawa odok awator.

• Bell er paror payi

• Parada guks er konum

+ Parolawa komasi karbar
(" " Elewanbar)

heps brada dushunil.

Uchin tesom asamasinda thara heps dushunil.
Bell er nile belmeuse (omegn, kaltey) ur-

gulmak) figh on gae belmeus getir.

+ Maltit tapisi

Maltit dushucet er yapi gosa, dush figha-

naga elvayona guks fighawa yapiin.

Maltit er kadr kontrol alinda tutabidome bogi.

+ Figh Belmeus Melanawalan

Yoneticim arandak uun soru.

Kuch raketlerde daa cor raketim sanbi figh

belter.

Bugl raketlerde se uun shes din. Geelde gup

calisnisi zekinde olu.

Yoneticim dushal etevle kor yakasim (nsl)

figh belter.

Bayilem belit er kor moyi vadin.

Omegn, hat tofay er fada %10 la kadr madim gup

am verior (er merer lasind) figha kor verior)

B-DISSAL ETMÜLER

- + Ekonomik gel durum,
- + Kredi vaktleri takip yapisi.
- (Sahin alima korori, gelir durumu)
- + Rukupier
- + Rukupierin belirlenmesi fiyat etkilidir.
- + Dogitim kamlan.
- Isel faktor olarak da degerelementlerin.
- Dogitim kamli ne kadar uyarca isletmelerin elde edeceği
- kar azalir veya fiyat yuksalir.
- (Ya kis fiyat belirlenir
- ya da son kullanicilarin fiyat belirlenir)
- Dogitim azalmasinda, stok seviyesi, depolama ge-
- rekimisi, urunun dogrudan satilmasi ile ilgili fiyat
- etkileri (dogum, stok hava deposu gelismesi)
- gore ayri bir tutar (maliyet) atan.
- + Satis gelismesi azalir
- + Yasal ve politik duyarlar.
- Buylar arada etkilidir.
- Belirli bir gel durumda bir yasal et-
- kiilerden dolayı isletmelerin fiyat belirlenmeyecektir.
- Alimci fiyatlandırma
- Yasal duyarlar yapilabilir.
- dogum, 9.99 TL
- %70'e varan indirim
- Belirli bir fiyatlandırma
- dogum, Turkcell ve Telsim Arica alimci bel-

bet kur. 'a bas vurdu.

• Farklı fiyat uygulanması

• Fiyat anlaşılmaması

İletimlerin anlaşılmaması ya da yanlış anlaşılması.

(3 TEMEL) FİYATLANDIRMA YÖNTEMLERİ

1.0) Maliyet Temel Alan Fiyatlandırma

2.0) Rekabet

3.0) Talebi

1.0) Maliyet Temel Alan Fiyatlandırma;

Bu yöntem, belli bir maliyetin üzerine belli bir kar

güdümlü olarak fiyatlandırma yapılırsa en-

güçlü

Belli bir 'güde' kar elde etmek gerekir.

Türkiye gibi ülkelerde zor.

Hiçbir kar, etkisiz ya da zararlı olur belli

bir kısımlı fiyatlandır.

Enflasyonun yükselmesi nedeniyle fiyatların

artması gerekir kar değildir.

Bu yöntemlerin temel edilememesi gerekir;

Kolay olmasın.

Maliyetler net bir brüt bedelle belirlenmelidir. Karayolu

(Maliyet bilgileri temin edilemezse)

Her fiyatlandırma maliyetleri aynı yöntemle bulunamaz,

maliyet yapısı açısından farklılık gösterir.

Konumda bir işletmenin maliyet yapısı farklı olmaktadır.

* Bu yaklaşımların varlığı mı?

Uretilecek ürünün satışları ile satışları aynı değildir.

duzu versayil.
(sabit malyyetern ka ohne degithlacag aavunden)
Byönten aralar (perakedeciler) ran dala mantilla
gönyöyör, cäktü vösayimn geretlesue obag vödin.
* Nedef fyyatandirna da, byöntem kopsama
grer.
fyyat arke piyasada belirleyör. Belli br kor notra
ubasabilmek ran malyyetert kontrol ahtna almayi.

U Nedef malyyetere
~~Kedek fyyatandirna~~, fyyetmeler nedef fyyatlaya vöb-
mak ister.
malyyetert, (daha) tasarm aavamasinden ahtora kontrol
ahtna alinmalidir.

20) Relakett Tevel Ahtan fyyatandirna

Bulnukn parom malyyetert, fyyetnem talebi dle
kote alomadgi dirmakda.
konum güclü degildir.
Got göclü makpler vödin.
Bakp fyyat dözünse sam de dözümleir geelm.
Korbe göre fyyatlaya yopilir.
Tevel usulü (hale) fyyatlaya da dökönüsödin.

30) Talebi fyyat Ahtan fyyatlaya

Nedef parom ran olagü ile fyyildir.
Belli br talep yopisna göre fyyatandirna yopilir.
~~Tevel~~ fyyatn aagü cewitlagide inag kaybi oba-
blir.

Bu gantau beirleuisse; Apat dseymeyt br re-
kabet oca obok vellomassim.

Yas' Udu Nasil Fyatlavdiur?

* Hyatn gylsek beirlesek nupler paraa grek

kad aabaldymt olva.

Paran kaymagim olva stratejisi

Sektore gore fatillik gaster. Uygulava alani degisr.

Tiletatleem olvak ram aava gasterceegi br unan

ise bu strateji uygulanir.

+ Belli br tyletti grubu varsa, hedef paraa bellan.

Kayit br bolundur.

(Yaylige aak, olvak ram dolayankar)

+ Belli br kalite dseymti tutturman bu strateji ram

Maligeytin dizek olvasi gester.

Maligeyt ne kadar dizek tuturman, ne warti o kad

gylsek olur.

+ Eger nupler paraa doka yavas gnyorsa;

ke wartya doka napat iletir.

+ Unan yasan egitim ille aamabondok talebm esnek

olunmasi.

Talebm esnekligi ne kadar asya, Apat ne kadar gi

konsumn alkan abak bmlerini buluramur.

+ Geler

Tiletatleem belli br gelir dseymde dvasi gester

+ Yasal evgiler olunavli

+ Paron kaymagim olva stratejisinin uygulanmasi ra

gecelir.

* Paroza Nufuz Etna Strategisi

Paroza kalici olma awali.

• Rakipni piyasaya girmekte zorlanmasi,

• Paroza belim olmasi,

• Tiktetis " olmasi,

• Sorektilik olmasi,

• Uzun vadede olmasi,

mona vordur.

Etkin olmasi durumlari:

→ Hyata bogli olmasi notalar orasi kayma jorabise
→ Arta satish miltorina bogli olmasi malyet dizejor

→ Rakipni caydrabilyonasa.

Hyatta donen donen desigilise gidakelin:

Hyat Indmua

Hyat

Artuma

Hyat Indmua;

+ Stok farlayasa (THT kopastel)

+ Rakabet

+ Paroza payinin daralmasi

+ Hyat dizi satish artishi cabalotnin etkin olmasi
+ Dizej malyetlerle paroni kontrol etme

Hyat Artuma;

+ Malyetlerin yitkilemesi

+ Paroza rahat olmasi

FYAT TAKTILERI :

① Psikolojik Fiyatlandırma Taktikleri

- Kısımlı Fiyatlama

(4.99 TL)

Görülür. Alıcı kalma açısından.

② Tutundurma Fiyatlandırma

- Sabit bir fiyatla fiyatlama.

(Belli bir zaman aralığı)

③ Farklılaştırılmış Fiyatlandırma

Ürün, zaman, kulonisi, yer göre değeri.

* Uak, tren, hıptro → Farklı

yerlere göre fiyatlandırma

Ayrıca her kulonisi, her yer göre farklılaştırma.

2 ayrı üründen fiyatlandırma.

* İkiyat esasa göre fiyatlandırma,

sadece marka açısından fark vardır.

2 farklı marka

* Zaman esasa göre fiyatlandırma,

Örneğin → Telekomünikasyon

④ İndirimi Fiyatlar

Fiyatlar indirim olur.

Bon fiyat belirlenir, gerçeğe göre gider.

Karlı kontrolü,

Nezmiye indirim, çeşitli indirimler (Tasima, dağıtım, fiyatlar açısından)

Għandri' \Rightarrow Tittunduma
 Alicar Tittundumagi nall kedyagazine
 pastorna dvarcusion bittnyale llyur. Kedu a dme
 alicar (titteticile) la llyur abugu kan tittett dvara-

TUTUNDUEA
Pasokma lefshin bir unsurdu. Tutunduma
pasokmaci carinkan yogan bir tutek, lefshin
pasokmaci carinkan yogan bir tutek, lefshin
gerekli.
Genel olarak tutundurma, lefshin kendisi
le ilgili herseyi tutekde anlatmak ve begerdimaye
gallimdir.

BİLGİ FOTOKOPİ MERKEZİ

S.B.F. İhtişim Fak. Nödan
Töz. Dizgi, Cih İşleri
Yeni Açıun Sok. No: 3/B-C
Tel: 319 50 15 - CEBECİ



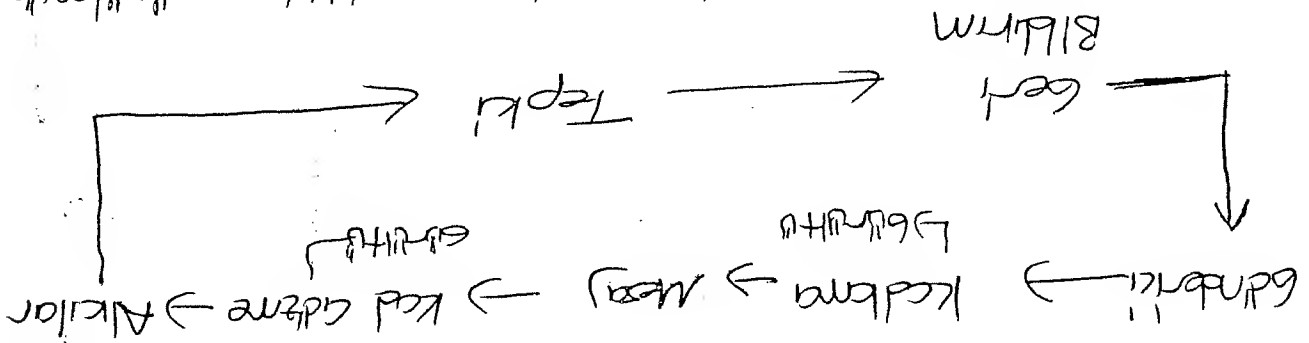
14-77-1

WAPRI-II

PAZAPLAMA YANETMALI

SECRET - III

Kilde i etemant chobur.



Ege verten mesay abur br selik gedulms-
se tufunduma basolir. Gedulmsse tufekiler fmayi
yen kedama yopaya ydretsek br tepki ven.
Gedulms ana begulmsse kedama gel br
basogitlik vadir.

TUTUNDUMA: Bir istemim net ve hant sathim ka
laylatmak anayla istemim kontrol ahdan olan
mustay! Ila anayla gurellik bilingil programkin-
mis ve esgulmsil facilyeteden dusan bir hant-
sim silcedir. →

(ABD istemim bilingim Tamm)

KOTER!

Tufekidly Ila etek anayla kullonlan fth
pserkma komati etemabridir.

Tutundumam Tenell!

+ Istemim facilyet
+ Ila

Anay, sader tufekidly Ila etek abgt/ th
ketlerin dvanstkrin da belirlemektir.
Sader sathim da anaylarmaz, istemay

End Tutunduma kamasi Emenbr?

1- Bekimur
Bekil dlozet kisel dmapa br blaimk und
ken, hizeh, filin fenthivasa tekun dour.
2- kisel sath
setdu geethridgi setle dnuu pasotomasiu

gplimasi
3- halka luskur ve Dyuun
Bir kisi veya istemeye kati kamucunin tepti-
sin doperandiret istemey gulan kammak kain ge-
seter thridgi faaliyettedir.
Dyuun be, br mesayn herangi br beki ddu-
nebitin kamucuna duyulmavdir. - kile kethim sag-

4- sath Tutunduma
hang tutunduma kamasi elemunin sealiyegire
kor verimdir.

Gag am br yetha kalin. Bekun istemey ve
setdu delliklere uygun dour geethridimilimilid.

TUTUNDUMA FAALİYETLERİNİN BEKLE YILIDEL
1- Dagitim kavali stratijisi (Dagitim Blaini)

Undun dagitim laih kisel sath geethlise er
keni tutunduma kamasi etken kisel sathbedir.

den? medikal istemey
Dagitim kamucunin tutunduma faaliyettel d-
nemildir.

den - azelle tekmin yagiyoz dagitim kamucunda ka

d) rekombina (kayit) yaparlar.

2- Finansal Olanaklar

Fortifikatör güvnlüde lbbel satır rekama göre data potall bir uygulanır. Finansal karlıkrına uygun tutundurma faaliyetlerini gerçekleştirir.

Finansal olanaklarını yetere lse rekam verilir, Anak rekamda tırı dıru seallımlıdır.

den → TV rekam / Radyo rekam / Deri rekam

3- Ürün ve Hizmetin Değerleri

+ Endüstriyel pazarlar için kliseler satır olara dırm-

İlde.

+ Tikehtel pazarlar " rekam olara dırmıdır.

4- Hedef Pazarın Değerleri

Tikehtelien tutum ve davranışlarını dı plana

gırtıgı pazar güvnlüde olara tutundurma faaliyetlerini

gerçekleştirirler.

5- Alıcının satın olma kor süred yrdırdın bulıngı

asamaya gde?

Tikehtye gde → bilgilendirme

hatalama

değerine

Aynı amaca güvnlü

tutundurma faali-

yetere gerçekleştirir.

İtmedir.

+ Genel olarak alıcılara güvnlüde tutundurma

olabilir

+ " "

+ tikehtel " "

" "

" "

getirir.

↳ Burada olara tikehtel ayırm dırm koram.

69

PEKLAN

Bar mal vey hameh bir kurum / bir kisiye ya da bir filin kile keshim oarak kullanak tashil-
mal, sevdihiye calismasidir.

Tash Edline Nodur!

1- Daha fazla kisiye veyma sanyaz vadir. —Bir anda-
ack for kelaye birin mollyetiz diler.

pekman basari

+ satin Almya ydhetedine basari

+ hatirbamedaki basari

kisa ve uzun ddamere gde veyondurte yopil-

maldir. Isteyanin imayin gel para atmayan ve idl-

ni dpara alikasyon bir reklam faalliyeti gerek-

istihlilidir.

imya ydell reklam uzun vade satir bir oti-

on saglyaktr.

2-Teknoma olmagi → Para dce ishu kullannus

oln tkehdar kish hatirbama / yal tedaforen tike-

tiiler kause bilgilyendime tekilde sistellik gdsleme

idr.

PEKLANIN SINIFLANDIRILMASI

A-Peklan Veyla Agrandan Peklanlar

1-Hetli Peklanlar

2-Ma Peklanlar

3-Hatir hatirak Peklanlar

B-dore Agrandan Peklanlar

1-Breyzel Peklanlar

kandisin veyla uniter tash reklam.

(2)

2-Ortaklar Reklam
Bell endüstrilerin bir araya gelerek setine ilgili

yoşgi reklamı.

den → findik

kıyılı silt

C-Head of Paper Ağrından Reklamı

1-son kullanıcılara ydellik reklamı

2-Endüstriyel pazar " "

3-Ticari reklamı

Reklamcıların iştiraklerinden ayrı olarak yoşgi

reklamıdır.

B-Geografik Alanlar Reklamı

1-Yer Reklamı

2-Ulusal " "

3-Uluslararası " "

gırbanklık gısterir.

4-Küresel Reklamı

Herbise hitap edecek bir netice bulma gıdarı

Uygun meşayı bulmak gısterir.

E-Kullanıcılar Aracılığı Ağrından Reklamı

1-Yaşıllı Başın Reklamı

2-Bölgesel " "

3-Açık hava " "

4-Posta " "

F-Ticari Ağrından Reklamı

1-Birincil Ticari cıktırdan reklam

2-İkincil " "

Yeni bir ürün sđtkonusu ise bu ayırım

drumidic

Best durumda ilisin de vuglamak gectin.

6-Isaran kanu Aginadan Bekimic

1-Dogudan Bekimic

2-Deqii

H-Bekim ibergil Aginadan Bekimic

1-Isin Bekimic

2-Kurumsal Bekimic

istemenin kurumsal kumligu gudanin giden rek

kimic. Anca giden asikmatin.

1-Isin Bekimic

a) dical Bekimic

8incil talabul - tural - da plava alkan rekim

kandic.

b) Bekabet - Etki Bekimic

8incil talabul - morkayii -

kandic.

c) Hahrlatla Bekimic

Takip durtugu anda gorteklestirilen zekimic

5M

Miskic -> Bekimic Hahrlat

Morkay -> Hahrlatman

Message -> Uygun mesajlar

Medio -> Node uyayinlanmak

Measurement -> Etkisi nasil dillanmak

MISSION - EKAM HEDFETEL

8incil ve 8incil talabe gde ferkilik gosterin.
8incil takip gorteklestirilen kisiye 2 gortug

72

Deavantylbi
 + Rapperte stan kosullimez ayu dglar
 + Raktmin etki / hovan parg
 + Raktperin paktansitel mustetleri il stan potansil-

stan-
 hovanma yopyussa stide o kadr hovanma yapor-
 1- Rakt p hovanobana Raktstanz? yoni rakt p ne kadr
 Raktom biltgesin belibetanz?

MUNEY - Raktana Hovanman PARA

giltadime
 imaz
 Hatirdatma
 ydallik raktamlar ypollin
 3-ine ydallik faalliyetler

kendi allabarmaza → wsta bagimlilikgi yacthary
 konyatma
 2-ine ydallik faalliyetler

dugu konsusunda itna etmeliyiz.
 Raktperin allabarmaza → kadi norkamtn olma iyil ol
 2- Raktperin
 1- itetmenin ilhkeni olma dno kulnanb

yardim
 + ilncil tlepe yactharyagimaz ktkil de 2 gruba a-
 bndima zekine yoyabilar.

kulnanbca → dardrid faalliyetler, fortli sekilde kul-
 ne aikema zekine yoyabilar.

kulnanmayanbca → dardrid faalliyetler, ilhtiyaci d-
 2- " " kulnamis

F daga dno kulnamaz dno

tu

gel musterteilweise felle abbl. 2-Yapilabilerak Hrcmanu en Yulagan Xomale? Yan ayribilerak ocn bittan en yulagan ayir- mal donetr.

Etah!

+ Yilbet bittge ≠ Etah rekm

+ Bot dromede gegonden feta bot dromede

gegonden az rekm yapyr cldlunint.

3-Sachtin Bell Bir Yulagan Alcak Xomale?

Gezekesmit veya fahim sath miltorler il-

Benodon bell bir yulagyl nekma ayirypsunuz.

Etah!

+ ~~Yul~~ Sath bint dizee dha az rekm ypmak

zunda kalypsunuz.

Ur Ana - edev ydnt ille Ypmak?

istene bell bir ana belireyekt, bu ana

gde nekma bittgezin belir. (Altamak)

Etah!

+ Anaq sayut cdbilur. Bu ulsmak Jain nekda

bittge ayirman + goetigine kor verment zedin.

Fakat?

Diger ydntier gde mldahale etne sntint

dha yulseth.

Yan dha sonetr.

(Tutundurma Komasi Eleutorina devam,)

4) Halika Halika

Halika Halika, elektorin curesi ile Agli kamoyu gozunden elbarm ve nasil etkiyelebilecegini m-celer.

Agli br bolim olone meclisleri mi?

(Parolawadon agri okrak)

Orellike kurumsalagay beceruani? elektorin boluiler! br brinder bagimsiz horet edyor.

Bu hr faaliyetler parolaw hedelet ile yua-
v olmasi geer.

Ama haret elektorin cam geerli olablm.

Br program dhlnde kamoyu ile ilerlet deeler.
Ayrica elektorin kamdek ilerlet de deeler.

Ne hr iler? (kamoyu ile)

→ Uyumailiklon gderilmes
(mizet - elektor)

10) Belli programlar (politikalar) stndir
20) Bu politikalarin mizet uzerinde etism mees.
Kamulendurma agisinda parolawa ile Agli.
30) Programlarin aksayon torki vora br kontrol

BILGI FOTOKOPİ MERKEZİ

S.B.F. Ibrahim Pak. Nollan
Tez. Dizi, Cilt İstori
Yeni Aqun Sok. No: 3/B-C
Tel: 319 50 15 - CEBECİ



15/5/51

II-Doneu

III - ISSUE

Pozzobon, Son,

11

mekanizmasi ile uyumsvutluk gosteren alomori tespti edip
gizli gider.
40) halkla iliskiler ut yonetime taustiyelerde bulunur.

Reklam - halkla iliskiler (forli)

- faaliyetler forli
- reklamilar izleme kontrolu alinabadi.

(mesaj verme)

forat halkla iliskilerde her zaman kontrol oldi ko-
nuu degildir. halkla iliskilerde istenilen sey istenilen se-
kilde verilemeyebilir.
Bell bir program cerevenden oldugu zam
her zaman istenilen mesaj verilemez -
finaq mesaj vermek degil, iyi iliskiler kurmaktr.

Propaganda ;

istimulorini belimleyip baskulendirmek zam lke
ilettim araclari ile etileme -
forli -> begun yikama vardi.
Ornek: Sngost parti mihngleri.

(+) Duyuru ;

herkogsi bir odevde yapiyoruz bir lke ilettim
aracilarinda haber niteliginde (bilummasidini yayilmasi.
-> Govet karardir
Ornek: Basim baskilari
" topbitho-1

+) Kışel Jati :

Kışel iktirake dayanak tutundurma faalliyet-
lerim stüdyolamast.
Kışel der faydalanılır. → FIVA
Zorunlu olan durumlar vardır.
→ Endüstriyel parçalarda daha fazla görsel katkı
ulusal anlamda reklama gerek yoktur.

Niye yapılır ?

- Göl yitsek: mükterbde sath alimlarda en plana

giler

- Uzun, kormatik bir yapıya sahipse alacak iktirake
tüm detayları gözetir.

Özet :

→ Göl bildirm saglar.

(Mükter tepkiler acisindan)

→ Esneklikte saktır

(O anda strateji degistirebilir)

→ Mükterlerin iktirake saktı canli tutarlar.

→ İktirake olasiligi reklama göre Göl yitsektr.

Dezavantajlar :

• Jati görsel on egitim Göl maktirake olmasi

• Ustligi kış sagisi Göl az -

(uzun zaman alir)

• Uzun vadede stüdyolamast gerek uyulanlar.

+) Jati Tutundurma :

(Promosyon)

Ustlerim (özellikler) disinda kabi tüm potansiyal aa-

balaci -

Florina katiim.

Beyler

Kisa donull fiyat indirmi.

Ne uster cektir.

Özellikle konutların neder perakendecilerin gislemesidir.

Ömer : Migros

Gece perakendeciler uyuyor.

Marka bagimliliklerin azalmasi durumunda hareketima

avali.

Enflasyonlilmasi :

1- Tuketiciye genel satis tutundurma.

2- Dogrulara

1- Tuketiciye genel satis tutundurma

. Nisi tutucuya -> numune

. Endustriyel alimya -> katalog

Yatirma

ilave

2- Dogrulara genel satis tutundurma

Kataloglar

Brosur

Redyete

Fiyat indirmi

Bayiler tam, 1. ekstre prim verilmesi

(sathalar orasinda yorisma)

Ortaklara rekabon, hediyeler

DAĞITIM

- * Ürünlerin tüketildikleri ulaştırılma maliyetleri
- * Stok seviyesi bazında değerlendirilir.
- * Pazarlama, kargo, elemanlar, arazi, belirlenir.
- * Belirli bir süreyle gerçekleştirilen pazarlama faaliyetleri
- * Elemanların davranış planlarını geliştirir.
- + Dağıtım kanalları seçilir
- + Fiksel dağıtım stratejileri belirlenir
- + Belirli bir süreyle uygulanır.

Dağıtım Kanalları

- En etkin şekilde dağıtım
- Müşterinin tepkileri önüne alınarak
- İlgilenen ne olacağı önemi
- Asıl faaliyet alanına ne kadar uygunlaştırılır (o kadar) o kadar uzmanlaşır.
- Yetenekler, getirdiği alana, ortaya çıkarılır.
- İlgilenen ile etkinlikle araziye dene kurulu
- Tanıtım, ürünler
- Ne kadar çok arazi kullanırsanız, maliyet o kadar düşer (dağıtım kanalları)
- * İstenilen verimlilikten yeme getirebileceğini
- Her de arzulanı olmaksızın bir dağıtım kanalı oluşturmaz.

→ Örneğin 1 1 1

Positiv korrelirad föreläsa:

+ 90° 19° 44' W

[illegible]

• ԴՆԵՔ ԶԻՄՈՒՄՆԵՐԵՐԵՐԸ ԵՄԿՐԱՄԱՆԻ ԵՎ

+ Atracarla iys ethlesm

Teile des Systems werden durch die folgenden Komponenten dargestellt:

+ From Relative Position with all.

7. Thiosal acidan destek olur.

(Pesiin sootava makuon)

+ 87078

ՀԱՅԿԱՅԻՆ ԱԿՏԻՎԻՍՏ

+ Özele adistiyel gñilde kot tot otlev

- addition together.

Das ist ein maligener parallel geordneter

Doğrudan satış (internet) olduğunda da çevrelik

பாஷா டிரை - மஹேஸ் ஸாஹ்

Rekordet Haisinban (Arac) Tellehaye foydosi =

— Brøder farba mørke saftar.

Take the variable and place it in the

* Digitale Koalition in Südtirol

T. 0) Dogru den Dogru m

20) Določiti

10) Begründen Sie:

Verhangs br arad : Verdirmn dast masi

Kordları;

+ iğir bir dağıtım sistemi olması gerekir.

(Okey dağıtım)

+ Uzun ömürlü okey.

İdare parada faaliyet gösteriyor?

Kolayda ucu mu?

+ Çok maliyetli: kurulumu, yalın bulmak zorunda.

Ara ve talep hıranı birime ne kadar yalın olacağına

bağlı.

Sporce dayalı okey yapon. Riketele-tengece.

Örne: Otomobil

Dağıtım dağıtım yapması maliyetli.

+ Teletic: sayının az olması veya belmi. bir mertebe

toplanması gelir.

+ Uzun ve teletim merkezi yalın olmalı.

+ Uzun yalınce standart olması gerekir.

Bir dağıtım sistemi kurulduğunda bütün ürünler

oraya götürülebilir.

2-) Dolyi Dağıtım Kolları;

Teleticlere hangi yollarla loralara ulaşacağına kor

ver.

Uzun duruma, sektöre, zirketm kedi öelliği,

teleticlerin öelliği göre ucu ya da kua bir da-

ğıtım kolu ulaşacağına kor ver.

→ Dağıtım uzamlık rlar.

En etim zekide yapılması tam uzama. birakmada

yor ver. Bu aaidan dağıtım kolu kılınılır.

→ Risk azalır
 → Kopyada vaxt effektivliyi artırır, effektivliyi artırma

başla yox yox

Alternativ:

+ Üretici - tükəticə

+ Üretici - tükəticə

+ Üretici - tükəticə

Gələcək sel olark görür.

Küçük məktəblər, bələdiyyələr, yerli idarələr

birlik.

(Metro → bələdiyyə, mülkiyyətə keçir)

+ Üretici - tükəticə

veya

komissiya

Distribütör → qatılda kənd

Dəyərli Kəndli Bələdiyyə Ehtiyatı:

→ Nəqliyyat tükəticiləri bələdiyyəyə gətirir

məhərrat.

Tom sistem, avtomatlaşdırma, avtomatlaşdırma

→ Bələdiyyənin bələdiyyənin bələdiyyənin bələdiyyənin

→ Bələdiyyənin bələdiyyənin bələdiyyənin bələdiyyənin

→ Bələdiyyənin bələdiyyənin bələdiyyənin bələdiyyənin

→ Bələdiyyənin bələdiyyənin bələdiyyənin bələdiyyənin

sindakı dəyər.

→ Ehtiyat

Bir kəndli bələdiyyənin bələdiyyənin bələdiyyənin

(Aracdan birne bölü kalınan) → Gattınalor (coralorin) engelleyecek bir sistem ku-
nımlı.
→ kontrolle yapılmalı.
Akşayın yonle tespit edilmele.

deamı Etlileyen Etliler:

1) Parola isle etmeler

+ Medef alıan parol

+ Potansiyel tıketat sayıslı ~~tekst~~

+ Tıketatın bolgesel abjıtlı

+ Sıpatı bulıyılma

2) Uınle isle etmeler

+ Uınlon bınm deget

↓ → degetın kanal ını

+ Bolıabıllı

+ Teknık yapısı

(endıstıyıl bınılede)

3) Aracba isle degetın kanal ısa

Aracba isle etmeler

+ Amara uygun oralar olma

+ İsteklı oralar bulınamı

+ Uınleam polıtkalarına tes degetınele

4) İstetıneam kındıstıle isle etmeler

+ Amarsal gıc

+ Parol-lama becerısı

+ İstetıneam degetın kanalını kontrol etme isle

+ Aracba soğıbadıslı ınımetler

DAGITIM POLITIKALARI

3 taval ayrim :

- 1°) Yag'in / Yop'un Dagitim
- 2°) Se'at Dagitim
- 3°) O'at Dagitim

1°) Yag'in / Yop'un Dagitim :

Alla'in bulundug her yerde satiza sunilmasidir.

(Kolayda omeler)

O'mek : Sakin

Dagitim kanali uyar.

Reklam r'ser (t'thundurma)

¶

U'hetir reklam gapmali

Basi durumbida 2 kanal brden kuliblabilir.

Perakended /araci gabuk satilan /kuliblabir omeler

terah eder ve reklam malijetme kattanar.

Gevelde kolayda omeler can ge'erir.

2°) Se'at Dagitim :

Be'lli bo'pade sinidli sayida dagitma kanalinin kuliblabilmasi

Dara col be'ge'mek omeler can ge'erir.

Aynca o'zellikler omeler can de'ge'erir.

Neder?

T'khetrdiem sinidli olmasi.

Gevelde mark'a on plana qilar.

(Be'ge'mek - o'zellikler omeler)

30) Ødel / Tekei Dagim o

Beimt br paranda tek br satiz yet vardin.

(Ødelikkir unner)

Tekei blygk omak fedakarlign katlanir.

Tekei kendir færligastir.

Kommun etlir.

Tekei datir he forsta samhugini istevur.

Tei blygk vor.

ðaknað,

Dagita rehavate kaplablir.

